

**Penerapan Strategi Promosi Pada PT Wahana Sun Solo Indomobil
Nissan-Datsun**



**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-
syarat Guna Mencapai Derajat Ahli Madya Manajemen Pemasaran**

Oleh:

FEBRIA EKA RADIANINGRUM

F3213022

Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sebelas Maret Surakarta

2016

ABSTRAK

Penerapan Strategi Promosi Pada PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun

Febria Eka Radianingrum

NIM: F3213022

Promosi adalah aktivitas komunikasi dari pemilik produk atau pemegang hak menjual atas suatu produk yang ditujukan kepada khalayak umum, dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan atau memberitahukan produk, merek produk atau perusahaan, untuk membujuk atau mempengaruhi khalayak umum agar mau membeli serta menggunakan produk, dan untuk mengingatkan kepada khalayak tentang produk, merek produk perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tentang penerapan strategi promosi yang dilakukan pada PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun. Penelitian ini dilakukan oleh penulis di PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun selama 1,5 bulan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian diskriptif. Adapun teknik pengumpulan data adalah dengan melakukan wawancara, observasi, dan studi pustaka.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Wahan Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun selama ini menerapkan bauran promosi (*promotional mix*) dalam melakukan kegiatan pemasaran produknya. Bauran promosi yang diterapkan oleh PT Wahan Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yaitu: Strategi promosi periklanan, melalui media cetak (surat kabar, banner, dan brosur), media elektronik (televisi), media online, media luar ruangan (baliho, spanduk dan umbul-umbul). Promosi penjualan yang dilakukan oleh PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yaitu dengan memberikan *special discount* dan mengadakan *showroom event*. Kegiatan *personal selling* dilakukan oleh *sales* yang bertugas untuk melayani para konsumen dengan baik. Hubungan masyarakat yang dilakukan PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yaitu menjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan masyarakat yang berada disekitar perusahaan. Kegiatan pemasaran langsung yaitu dengan memasarkan produk melalui internet dan telephone.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis dapat menganalisa bahwa penerapan strategi promosi pada PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun tergolong baik, dimana perusahaan menggunakan banyak promosi untuk memaksimalkan penjualan.

Kata kunci: Bauran Promosi, periklanan, promosi penjualan, *personalselling*, hubungan masyarakat, pemasaran langsung

ABSTRACT

Promotion Strategy Application In PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun

Febria Eka Radianingrum

NIM: F3213022

Promotion communication activity from product owner or right owner sells on a product that attributed to general public, for the purpose of and aim to introduce or tell product. Product brand or company, to flatter or influence general public so that want to buy with use product, and to remind to public about product, product brand companies. This watchfulness is done as a mean to detect about promotion strategy applications that do in PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun during 1,5 month.

This observed is deskriptif, as to data collecting technique with do interview, observation, and book study.

This watchfulness result shows that PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun during the time apply promotion mix in do the product marketing activity, promotional mix that applied by PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun that is: promotion strategy pass news paper, banner and brosur, electronic media (television), media online, media outside room. Sales promotion that done by PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun that is with give special discount and hold showroom event. Activity personal selling done by sales that have a duty to serve consumer wells, public relation that done PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun that is braid good connection with customers and society that present around company. Direct marketing activity that is with markets product passes internet and telephone.

Based on watchfulness that done, so author can analyze that promotion strategy applications in PT Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun belong to good, where company to use many promotions to maximize sale.

Keywords: Promotional Mix, Advertising, Sales Promotion, Personal selling, Public Relation, Direct Marketing.

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul :

**PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PADA PT. WAHANA SUN
SOLO INDOMOBIL NISSAN-DATSUN**

Surakarta, Mei 2016

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing



Dra. I. SRI SEVENTI P, M.Si
NIP. 195507311982032001

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul :

PENERAPAN STRATEGI PROMOSI PADA PT. WAHANA SUN
SOLO INDOMOBIL NISSAN-DATSUN

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir

Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, Mei 2016

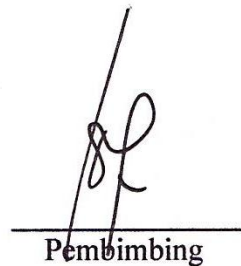
Tim Penguji Tugas Akhir

AHMAD MUJAHID S.E, M.Sc
NIP. 1979111820130201



Penguji

Dra. I. SRI SEVENTI P, M.Si
NIP. 195507311982032001



Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret :

Nama : Febria Eka Radianingrum
NIM. : F3213022
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Tugas Akhir (TA) : Penerapan Strategi Promosi Pada PT Wahana Sun Solo
Indomobil Nissan-Datsun

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.



Febria Eka Radianingrum
NIM. F3213022

MOTTO

1. Memulai dengan penuh keyakinan, menjalankan dengan penuh keikhlasan dan menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan.
2. Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap. (QS. Al-Insyirah,6-8)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh ucapan syukur saya mengucapkan terima kasih dengan mempersembahkan karya ini kepada:

1. Allah SWT atas semua rahmat dan karuniaNya
2. Bapak, ibu, dan adik tercinta yang dengan tulus ikhlas memberikan dukungan moral dan material serta kasih sayangnya yang tidak akan pernah putus.
3. Bapak atau Ibu dosen yang telah memberikan ilmunya.
4. Saudara – saudara tersayang, terimakasih atas segala doa dan bantuannya selama ini.
5. Sahabat – sahabatku yang selalu menyayangiku dan memberikan motivasi.
6. Teman – temanku di Manajemen Pemasaran angkatan 2013.
7. Almamaterku tercinta.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga Laporan Tugas Akhir dengan judul **Penerapan Strategi Promosi Pada PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun** ini dapat diselesaikan dengan baik.

Tugas akhir ini disusun penulis untuk memenuhi syarat-syarat Mencapai Gelar Ahli Madya pada Program Diploma 3 Program Studi Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam kesempatan ini penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu penyusunan Laporan Tugas Akhir ini:

1. Dr. Hunik Sri Runing S, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Drs. Mohammad Amien Gunadi M.P selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas sebelas Maret Surakarta.
3. Dra. I. Sri Seventi P, M.Si selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir.
4. Krismono selaku pimpinan PT. Wahana Sun Solo Indomobil Nissan-Datsun yang telah berkenaan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan magang kerja dan penelitian.

5. Semua pihak yang telah membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya atas kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Namun demikian, karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Surakarta, Mei 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN ABSTRAK.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Metode Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran	8

B. Pengertian Promosi	10
C. Strategi Promosi	12
BAB III PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	24
1. Sejarah Perusahaan.....	24
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	28
3. Detail Perusahaan	30
4. Struktur Organisasi Perusahaan	31
5. Deskripsi Jabatan.....	32
B. Laporan Magang Kerja.....	40
C. Pembahasan	
1. Periklanan.....	45
2. Promosi Penjualan.....	49
3. Hubungan Masyarakat	51
4. <i>Personal Selling</i>	52
5. Pemasaran Langsung.....	53
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur organisasi PT Wahana Sun Solo	31
Gambar 3.2 Surat Kabar.....	46
Gambar 3.3 Brosur Datsun GO+.....	47
Gambar 3.4 Banner Nissan	48

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kegiatan magang kerja.....	42
Tabel 3.2 Pameran dan <i>showroom event</i>	50
Tabel 3.3 Biaya pameran dan <i>showroom event</i>	51
Tabel 3.4 <i>Personal Selling</i>	52